



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

PROCESSOS GERENCIAIS E GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

RESTAURANTE COMIDA BOA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

PROCESSOS GERENCIAIS E GESTÃO COMERCIAL

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

RESTAURANTE COMIDA BOA

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Francielly Francisco Mafra, RA 1012023100299

Thais Ganselli Caram, RA 1012023100379

Vitoria Lemos Correa, RA 1012023100053

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	8
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	9
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	12
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	16
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
ANEXOS	19
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	20

1. INTRODUÇÃO

Foi criado um Restaurante chamado Comida Boa, que traz um conceito de alimentação saudável e gostosa, tendo opções de lanches práticos e rápidos para quem tem uma vida corrida. Foi criado a partir de ideias conjuntas entre cada participante do Projeto Integrado.

Quando falamos em BRAINSTORMING EMPRESARIAL, entendemos que o primeiro passo é levantar várias possibilidades, diante de todos que estão trabalhando no mesmo projeto, o segundo passo é selecionar as melhores ideias do projeto, e a terceira fase colocar em prática o projeto que foi criado.

É muito importante que tenha um alinhamento com o time, cada um com sua perspectiva e a partir daí, as melhores ideias são selecionadas. É uma dinâmica de grupo amplamente utilizada para estimular a criatividade e gerar ideias inovadoras. Durante esse processo as pessoas são encorajadas a expressar suas ideias, sem restrições. O Brainstorming promove a participação igualitária de toda a equipe.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

O Restaurante Comida Boa é um restaurante que traz o conceito de alimentação gostosa e saudável, tendo desde opções de lanches práticos até refeições mais completas para almoço e jantar, tendo as opções também de marmitas saudáveis para a semana. São comidas preparadas com ingredientes naturais e de grande qualidade, para trazer saúde e prazer na hora de se alimentar, por que comida saudável não precisa ser sem graça e sem sabor.

Contamos com uma variedade que vai desde opções para almoço, jantar, lanches práticos com opções de salgados e doces e também opções de bebidas. Sempre dando a opção para o cliente adaptar as refeições de acordo com o seu plano alimentar.

Em nosso time contamos com o apoio de uma nutricionista que faz os cardápios semanais, e quando solicitado pelo cliente ela também monta cardápios personalizados de acordo com as quantidades que ele pode e precisa comer. E tudo isso oferecemos com uma precificação muito justa para que todos possam ter acesso.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Gestão empreendedora caracteriza-se por uma cultura organizacional que valoriza a inovação, e desenvolvimento constante, as empresas que possuem essa gestão, incentivam as pessoas a apresentarem novas ideias, promovendo equipes multidisciplinares, o que acaba facilitando a comunicação entre os colaboradores da empresa.

Contudo, essa maneira de fazer com os colaboradores oferece autonomia aos mesmos. São abordadas nesta parte do PI as informações sobre a proposta do novo empreendimento que está sendo pensado.

Na parte da Descrição da Empresa desse PI, foi feita apenas uma síntese sobre o novo negócio, agora é a hora de detalhar as informações utilizando os tópicos abaixo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

O perfil de um empreendedor decorre de sua personalidade, conhecimento, experiências, habilidades, motivação e valores, ou seja, esse empreendedor tem que ter a capacidade de percepção do mundo e colocar suas ideias em prática. Dentre as características desse empreendedor, pode-se destacar o otimismo, visão do futuro, capacidade de transformar crises em oportunidades, inovação para melhorar algo que já existe, e saber como está agindo o mercado.

Persistência, comprometimento e estabelecimento de metas são algumas características do perfil empreendedor. Palavras como desistência, descomprometimento não possuem relação com o perfil do empreendedor, porque o empreendedor é um

indivíduo persistente, que não desiste com facilidade, está sempre em busca de seu objetivos e metas a serem alcançadas.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Existem diversas maneiras de uma empresa adquirir o financiamento, como por exemplo o capital do próprio proprietário, acionistas, ou empréstimos bancários. Cada fonte de capital tem suas características próprias e suas implicações, a escolha certa depende de cada necessidade financeira da empresa.

O financiamento por endividamento é uma forma de ter recursos financeiros por meio de empréstimos com juros, contudo, neste tipo de financiamento a empresa utiliza um imóvel ou veículo como garantia. existem várias condições de empréstimos, a curto e a longo prazo. O financiamento a curto prazo, refere-se a um certo período, que é utilizado para obter capital de giro para financiar estoque e conta.

O financiamento a longo prazo abrange um período superior a um ano e é usado para edifícios, terrenos e maquinários. Nesta parte devem ser descritas as possíveis fontes de capital para a constituição do novo empreendimento.

Se for com recursos de terceiros, deve-se abordar as possíveis linhas de crédito e pesquisar sobre o custo do capital que hoje é praticado pelos bancos e demais entidades financeiras. É importante considerarmos as diversas opções de financiamento disponíveis e as necessidades que a empresa tem de adquirir tal financiamento.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

O Restaurante Comida Boa, veio para quebrar os paradigmas de que alimentação saudável é cara ou sem graça e sem sabor. Contamos com uma variedade de alimentos que vai desde opções para almoço e jantar com combinações de carboidratos, proteína, legumes e salada, até lanches práticos com opções de salgados e doces como empadas, enrolados, lanches naturais, ovos mexidos, pão na chapa, bolos proteicos, barrinhas de

proteína caseira, iogurte natural caseiro com frutas, cookies, brownies, e também sobremesas como trufas, brigadeiros, pavê, bombom de travessa e salada de frutas. Temos também opções de bebidas como café, leite, água, água com gás, chás gelados e sucos naturais. Todas as opções são adaptadas para serem sem açúcar, conservantes e com ingredientes que fazem bem à saúde, sempre sendo combinados e temperados da melhor forma, para que o consumidor sinta prazer ao se alimentar.

Em nosso time contamos com o apoio de uma nutricionista que faz os cardápios semanais, e quando solicitado pelo cliente ela também monta cardápios personalizados de acordo com as quantidades que ele pode e precisa comer. E tudo isso oferecemos com uma precificação muito justa para que todos possam ter acesso.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

O planejamento estratégico é de extrema importância, pois irá auxiliar na tomada de decisão de uma organização, permitindo que ela tenha uma visão de futuro o mais realista possível, aumentando assim as chances de aproveitar oportunidades e lidar com possíveis ameaças. Tendo esta visão de futuro é possível analisar o mercado, os concorrentes, as novas demandas, os produtos e serviços, a lucratividade do negócio.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O Restaurante Comida Boa veio para quebrar os paradigmas de que alimentação saudável, além de ser cara é sem graça e sem sabor, por isso o empreendimento tem a missão de oferecer para todas as classes sociais uma alimentação natural e acima de tudo gostosa e agradável para todos.

Foi realizada uma análise de SWOT para observarmos as forças e fraquezas desta organização. Como forças podemos observar que temos uma equipe qualificada contando com nutricionista para a montagem dos cardápios, cozinheiras especialistas em alimentação natural, atendentes que se revezam para servirem as refeições e um caixa para recebimento. E toda a equipe participa de reuniões quinzenais para alinharem-se com os objetivos e metas da empresa. Quanto às fraquezas encontradas podemos citar o alto custo dos alimentos, já que 90% da nossa demanda vem dos legumes, verduras e frutas, que em determinadas épocas além do preço elevado a qualidade desses alimentos ficam mais prejudicados e acabam estragando com facilidade nos trazendo prejuízo. Para esta dificuldade estamos contando com cada vez mais distribuidores de todo o Brasil para termos mais opções de procura, e buscamos sempre adaptar os cardápios de acordo com os alimentos menos prejudicados na estação do ano em que estivermos.

Nossa meta este ano é alcançar não somente os bairros próximos em que estamos localizados, mas sim toda a cidade e cidades próximas para que nosso

empreendimento fique cada vez mais conhecido. Para isso contratamos um especialista em marketing digital, que está nos auxiliando a fotografar nossas refeições semanais e divulgá-las nas redes sociais, tornando nosso instagram e facebook ativo diariamente, para que possamos divulgar nossos produtos e alcançar um público maior.

Durante nossas reuniões quinzenais, discutimos sobre quais outros temas podemos abordar nas redes sociais para atrair cada vez mais seguidores. E discutimos sobre as estratégias que estão dando certo ou errado e vendo quais nos dão mais retorno.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão: É o propósito e o alcance da organização em termos de produto e de mercado. Como a empresa espera competir no mercado e fornecer valor aos clientes. Dessa forma, a missão são os motivos pelos quais a organização foi gerada e quais clientes ela quer atender.

Visão: São as direções que orientam a criação dos objetivos estratégicos que mostram o futuro que a organização deseja alcançar. A visão é baseada em metas de médio a longo prazo, focada no que a empresa quer ser, dentro de um horizonte de tempo.

Valores: São os elementos comportamentais que dizem respeito às crenças, atitudes e filosofias da organização. São posturas éticas que definem o que é certo ou errado perante essas crenças, e que nortearão os passos que a organização deverá seguir.

Exemplos de empresas reais:

Empresa Nestlé

Missão: Oferecer ao consumidor brasileiro produtos líderes em qualidade e valor nutritivo, que contribuam para uma alimentação mais saudável e agradável, gerando

sempre oportunidades de negócios para a empresa e valor compartilhado com a sociedade brasileira.

Visão: Ser o parceiro que ajuda você a crescer através de soluções criativas em alimentos e bebidas, respaldadas por marcas reconhecidas, que permitam inovar e satisfazer seus clientes. Como empresa líder mundial em nutrição, saúde e bem-estar, a equipe NESTLÉ tem verdadeira paixão pelo que faz e está sempre comprometida com a tarefa de oferecer fórmulas criativas, personalizadas e comercialmente viáveis.

Valores: Pessoas em primeiro lugar. Qualidade de nossos produtos e serviços. Segurança é inegociável. Respeito a todos, dentro e fora da empresa. Responsabilidade em toda decisão. Paixão pelo que fazemos.

Empresa Havaianas

Missão: Desenvolver e comercializar produtos que sejam inovadores, com qualidade e rentabilidade, que tragam criação de valor para acionistas, funcionários, fornecedores e clientes. Sempre agindo com responsabilidade social e ambiental.

Visão: Uma empresa global de marcas desejadas em artigos esportivos, calçados e têxteis industriais.

Valores: Integridade, honestidade e transparência nas aplicação das políticas no cumprimento das leis. respeito com as pessoas e o meio ambiente, inovação e garantia da qualidade dos produtos e serviços.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Será descrito abaixo a missão, visão e valores da empresa Comida Boa.

Missão: É oferecer para todas as classes sociais uma alimentação natural e acima de tudo gostosa e agradável, que dê prazer ao consumidor, para que todos possam levar para suas vidas um estilo de vida saudável e cheio de nutrientes de forma mais econômica.

Visão: Ser reconhecida neste ramo de alimentação saudável e gostosa, atingindo todos os públicos, desde os que já levam esse estilo de vida natural, até aqueles que acham que alimentação saudável é cara e sem sabor, quebrando este paradigma, sempre inovando e satisfazendo nossos clientes.

Valores: Saúde e praticidade em primeiro lugar. Além de nossos alimentos serem deliciosos e saudáveis, eles são práticos, temos opções de lanches e refeições completas, montadas de acordo com as necessidades de cada cliente para facilitar sua vida na hora de se alimentar.

CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Para que alcancemos nossos sonhos e metas é necessário que tenhamos um bom planejamento, mas antes disso, é preciso se autoconhecer, fazer uma autoanálise, descobrir no que você realmente é bom, o que você realmente gosta de fazer e assim estabelecer sua missão de vida. Uma técnica para ser utilizada é a análise fofa (forças, oportunidades, fraquezas, ameaças) que também é conhecida como análise Swot.

As forças representam nosso potencial, e nossas competências. Para identificarmos nossas forças, devemos nos fazer perguntas como "o que as pessoas que convivo dizem que faço bem?" Ou "o que consigo fazer com excelência?" Dessa forma você conseguirá identificar as suas forças, como por exemplo o domínio de um segundo idioma, ou a proatividade e a capacidade para resolver problemas.

Já as oportunidades devem ser vistas pela perspectiva externa, para identificarmos essas oportunidades devemos nos perguntar como está a busca por profissionais na área em que atuamos, como essa área profissional está se desenvolvendo, entre outras. A oportunidade de empreender um novo negócio e uma chance de se qualificar em uma nova área são ótimos exemplos de oportunidades.

Conhecer nossas fraquezas e limitações é um passo muito importante, para identificar nossas fraquezas devemos nos fazer perguntas como "quais competências o mercado de trabalho exige mas eu não tenho?" "Quais comportamentos possuo que podem prejudicar o alcance dos meus objetivos?" Uma atitude que pode ser considerada fraqueza é a dificuldade em lidar com frustrações e resultados negativos.

As ameaças são situações externas que representam barreiras para nossos objetivos, como por exemplo altos custos para se qualificar em uma carreira. Para

identificarmos essas ameaças devemos nos perguntar se há grande concorrência por vagas em nossa área de atuação, se o mercado de trabalho está exigindo novas competências e quais ameaças externas podem prejudicar nossos objetivos.

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

Todos os nossos objetivos e planos devem ser planejados de modo claro, objetivo e viável, alinhados com nosso propósito de vida. Uma das formas de traçar esses objetivos é através do brainstorming, também conhecido como chuva de ideias, podendo ser realizado tanto individualmente listando seus planos, prioridades e ideias como em grupo. Para se realizar um brainstorming existem quatro orientações básicas que devem ser seguidas: "quanto mais ideias melhor" , " as críticas ficam de fora durante a sessão" ."quanto mais criativa e inusitada, melhor a ideia" e " a combinação e aprimoramento de ideias são bem vindas". Após entendermos isso, devemos fazer uma filtragem e uma avaliação das ideias, para refinar as ideias e reduzir as incertezas devemos selecionar três alternativas para priorizar, após isso devemos encontrar as repostas para perguntas como " quais são os desafios que esse caminho me exigirá?" "Quais das minhas competências serão exigidas nessa trajetória?" . Uma boa técnica para o refinamento das ideias é o funil de ideias, com ele vamos analisar cada ideia gerada a partir de três momentos através dessas perguntas "quem é você? O que sabe fazer? O que ou quem conhece?" , "O que você poderia fazer?" "Como você poderia fazer?".

A diferenciação está conectada aos nossos pontos fortes e as nossas competências, para nos diferenciarmos na carreira devemos analisar dois tipos básicos de habilidades, as hard skills são habilidades e conhecimentos técnicos que podem ser adquiridos através de cursos de formação ou experiências, como por exemplo falar um segundo idioma. E as soft skills são habilidades comportamentais e interpessoais, estão ligadas a forma em que nos comportamos perante outras pessoas, como empatia, inteligência emocional, entre outras.

Para alcançarmos nossos objetivos é necessário que saibamos bem onde queremos chegar e o que será necessário para chegarmos lá. Sendo necessário estabelecermos objetivos e metas, os objetivos estão ligados a um longo prazo, como se formar na faculdade por exemplo, já as metas estão ligadas com ações de curto e médio prazo, como por exemplo tirar boas notas. Uma ferramenta visual muito eficaz no planejamento é o Canvas, podendo ser utilizado para desenvolver um canvas pessoal.

- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Existem várias ferramentas da área de negócios que podem nos ajudar a definir as estratégias de atuação, como o Planejamento Smart que é muito utilizado para definição de metas, a técnica Smart segue cinco requisitos, a meta precisa ser específica e clara, mensurável, atingível, relevante e tudo deve estar dentro de um período de tempo. Essa técnica se aplica em vários projetos que podemos ter em nossas vidas, de curtos e longos prazos.

As metas traçadas para os objetivos precisam ser transformadas em planejamentos de ação. A metodologia do plano PDCA pode ajudar com isso, buscando a melhoria contínua da trajetória rumo aos nossos propósitos. Elas seguem algumas etapas de plano de ação, o planejamento, a execução do plano anterior, o monitoramento dos resultados do que foi executado e traçar novas possibilidades caso o resultado não tenha sido alcançado. Também temos o ciclo PDCL, que é muito parecido com o PDCA, a diferença entre eles é que no ciclo PDCL se substitui a etapa de traçar novas possibilidades de aprendizagem. Em ambas as metodologias devemos sempre ter em mente que o aperfeiçoamento é uma atitude contínua.

Outra técnica para a elaboração de planos de ação é a 5W2H, ela permite registrar de forma organizada um conjunto de ações para chegarmos aos nossos objetivos através de suas perguntas, ao responder as suas sete perguntas com frases curtas, podemos visualizar todas as ações necessárias para executar o planejamento.

- **Tópico 4: Avaliação:** o que não é medido, não é gerenciado

Os indicadores e métricas são essenciais para avaliarmos nossos resultados e acompanhar o aperfeiçoamento deles.

Os indicadores chave de desempenho, também conhecidos como "KPIs" (key performance indicators) servem para acompanhar a evolução das atividades e acompanhar o rumo das metas e podem ser usados em diversas áreas da vida.

O conhecimento é a nossa principal riqueza, devemos adquirir, cultivar, preservar e compartilhar o nosso conhecimento. A gestão do conhecimento pessoal é um processo individual e disciplinado que nos ajuda a focar em nosso autodesenvolvimento. A gestão do conhecimento pessoal (GCP) nos ajuda a organizar as informações importantes através de alguns passos. Primeiro, devemos identificar e analisar o conhecimento útil para nós, classificar por ordem de relevância, registrar e expressar esse conhecimento para criarmos um modelo mental sobre ele e criar formas de armazenar e recuperar esse conhecimento quando necessário.

Os objetivos e resultados chave (OKR) são também uma ótima forma de acompanhar nosso desenvolvimento e a distância que estamos de alcançar nossos objetivos. São metas desafiadoras e ambiciosas que pretendemos alcançar ao longo de nossas vidas.

O Balanced Scorecard (BSC) é uma ferramenta muito útil no desenvolvimento de uma visão ampla e objetiva de suas metas, o BSC traduz a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho que devem ser vistas por quatro perspectivas de uma empresa. A Financeira, vendo quais objetivos financeiros devemos assumir para satisfazer os acionistas. A do Cliente, nos perguntando quais são as necessidades dos clientes. A dos processos internos, avaliando em quais atividades precisamos ser mais eficientes. E a perspectiva do aprendizado e crescimento, nos perguntando como a organização deve aprender a inovar.

O Forecast (previsão) e o foresight (visão de futuro) podem ser úteis no planejamento e nas tomadas de decisões em nossa vida pessoal e profissional. O Forecast faz projeções para o futuro com base nos dados passados, transformando os dados passados em informação capazes de projetar o que pode acontecer no futuro. E o Foresight nos faz refletir sobre como esses eventos poderiam afetar nossa vida profissional.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Foi elaborado pela nossa equipe um banner informativo, apresentando a matriz SWOT, que é uma técnica de planejamento estratégico, aplicável tanto no contexto empresarial, quanto pessoal. Para isso decidimos montar de acordo com a empresa que criamos para o projeto.



4. CONCLUSÃO

Os temas abordados neste PI foram a Gestão Empreendedora, Administração Estratégica e Conteúdo para a formação da vida. Esses temas abordados neste PI estão interconectados, e tem um papel importantíssimo no sucesso dos empreendimentos e no desenvolvimento pessoal.

Quando trata-se da gestão empreendedora, trata-se da habilidade de identificar as oportunidades do mercado, da tomada de decisões inovadoras. Já na administração estratégica, envolve a implementação de algumas estratégias para que os objetivos sejam alcançados.

E por último e para nós o mais importante, o conteúdo da formação para a vida, que prioriza o desenvolvimento de nossas habilidades essenciais, como a comunicação, o pensamento crítico e o não crítico, as resoluções dos problemas, e também como compreender e aplicar esses três conceitos abordados no PI é extremamente importante para que os resultados sejam obtidos de forma positiva.

REFERÊNCIAS

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES). **A importância do capital de risco para inovação. 2017.** Disponível em: . Acesso em: 26 nov. 2018. DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Rio de Janeiro: Campos, 2001.

Conteúdo do livro : EMPREENDEDORISMO **Autora: Ligia Maria Affonso**

MACHADO, Bárbara F. Hein. **Livro Planejamento Estratégico. Valores, missão, visão e objetivos.**

MAGALHÃES, Bruno E. Rodrigues. **Missão, Visão e Valores da Nestlé.** Disponível em: <https://www.bulbapp.com/u/miss%C3%A3o-vis%C3%A3o-e-valores-da-nestl%C3%A9> Acesso em 31/05/2023.

MATERIAL INTERATIVO. Pensando Estrategicamente. UNIFEQB.

SERVIÇO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **Livre sua empresa do endividamento.** São Paulo: SEBRAE-SP, 2016.

PIRES, Daniela; INTEIRO, Filipe, TEIXEIRA, Mariana; JOÃO, Rute e PIRES, Tânia. **Estudo de Caso: Havaianas.** Disponível em: <https://issuu.com/designestrategico/docs/havaianas>. Acesso em 05/06/2023.

ANEXOS

Não haverá anexos.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: Projeto Integrado
CURSO: Gestão Comercial
MÓDULO: 2
PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena
ESTUDANTE: Thais Ganselli Caram
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 trimestre
2. DESENVOLVIMENTO
Contextualização: Foi proposto sobre o assunto Gestão Empreendedora, Administração Estratégica e Conteúdo para a formação da vida. E no trabalho foi desenvolvido sobre cada tema abordado no PI
Desafio: Estudar e procurar sobre os temas abordados, vendo as aulas dos professores e estudando os livros.
Cronograma das Ações: Cada tópico do trabalho ficou para cada integrante do grupo, cada uma foi realizando e colocando no trabalho.

Síntese das Ações: Fizemos a realização do PI online, trocando idéias uma com a outra sobre o trabalho, perguntando se estava bom o que estávamos colocando no trabalho.

a. Aspectos positivos: Realização do trabalho super fácil de compreender, diante do grupo escolhido.

b. Dificuldades encontradas: Sobre o assunto de Fontes de Capital, mas vendo as aulas da Unifeob foi possível realizar a conclusão sobre esse tema.

c. Resultados atingidos: Através desse projeto integrado tivemos conhecimentos de grande importância sobre o administração estratégica e gestão empreendedora. Fomos além das aulas do ambiente virtual e ampliamos nossos conhecimentos.

d. Sugestões / Outras observações: Sem observações

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100299	NOME: Francielly Francisco Mafra
RA 1012023100379	NOME: Thais Ganselli Caram
RA 1012023100053	NOME: Vitoria Lemos Correa
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Processos Gerenciais

MÓDULO: 2

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena

ESTUDANTE: Francielly Francisco Mafra

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: Segundo trimestre

5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi proposto sobre o assunto Gestão Empreendedora, Administração Estratégica e Conteúdo para a formação da vida. E no trabalho foi desenvolvido sobre cada tema abordado no PI.

Desafio: Estudar e procurar sobre os temas abordados, vendo as aulas dos professores e estudando os livros.

Cronograma das Ações: Cada tópico do trabalho ficou para cada integrante do grupo, cada uma foi realizando e colocando no trabalho.

Síntese das Ações: Fizemos a realização do PI online, trocando ideias uma com a outra sobre o trabalho, perguntando se estava bom o que estávamos colocando no trabalho.

e. Aspectos positivos: Realização do trabalho super fácil de compreender, diante do grupo escolhido.

f. Dificuldades encontradas: Sobre o assunto de Fontes de Capital, mas vendo as aulas da Unifeob foi possível realizar a conclusão sobre esse tema.

g. Resultados atingidos: Através desse projeto integrado tivemos conhecimentos de grande importância sobre o administração estratégica e gestão empreendedora. Fomos além das aulas do ambiente virtual e ampliamos nossos conhecimentos.

h. Sugestões / Outras observações: Sem observações.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100299	NOME: Francielly Francisco Mafra
RA 1012023100379	NOME: : Thais Ganselli Caram
RA 1012023100053	NOME: Vitoria Lemos Correa
RA	NOME
RA	NOME

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

RELATÓRIO: Projeto Integrado

CURSO: Gestão Comercial

MÓDULO: 2

PROFESSOR RESPONSÁVEL: Tais Helena

ESTUDANTE: Vitoria Lemos Correa

PERÍODO DE REALIZAÇÃO: 2 trimestre

8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Foi proposto sobre o assunto Gestão Empreendedora, Administração Estratégica e Conteúdo para a formação da vida. E no trabalho foi desenvolvido sobre cada tema abordado no PI.

Desafio: Estudar e procurar sobre os temas abordados, vendo as aulas dos professores e estudando os livros.

Cronograma das Ações: Cada tópico do trabalho ficou para cada integrante do grupo, cada uma foi realizando e colocando no trabalho.

Síntese das Ações: Fizemos a realização do PI online, trocando ideias uma com a outra sobre o trabalho, perguntando se estava bom o que estávamos colocando no trabalho.

i. Aspectos positivos: Realização do trabalho super fácil de compreender, diante do grupo escolhido.

j. Dificuldades encontradas: Sobre o assunto de Fontes de Capital, mas vendo as aulas da Unifeob foi possível realizar a conclusão sobre esse tema.

k. Resultados atingidos: Através desse projeto integrado tivemos conhecimentos de grande importância sobre o administração estratégica e gestão empreendedora. Fomos além das aulas do ambiente virtual e ampliamos nossos conhecimentos.

l. Sugestões / Outras observações: Sem observações.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100299	NOME: Francielly Francisco Mafra
RA 1012023100379	NOME: Thais Ganselli Caram
RA 1012023100053	NOME: Vitoria Lemos Correa
RA	NOME
RA	NOME